

УДК 159.955.1

Особенности принятия решений в разных ситуациях риска

О. В. Непочелович, старший преподаватель*

В статье представлены результаты экспериментального исследования процесса принятия решений в разных ситуациях риска: социального риска, риска для здоровья, рекреационного риска, финансового риска и морального риска. Приведены факторы, влияющие на выбор в ситуациях риска, а также определено, каким образом условия «выигрыша — проигрыша» влияют на принятие решения относительно риска. К наиболее значимым факторам принятия или отказа от риска следует относить: возможные последствия, личные качества, эмоциональные переживания, контроль и особенности ситуации риска. Несмотря на заданные условия, риск для здоровья оказывается самым распространенным для большинства людей. Наибольшую осторожность люди демонстрируют при принятии финансового риска. Условия «проигрыша» (негативный фрейминг) приводят к отказу от социального и рекреационного риска. Позитивный фрейминг влияет на принятие решения в случае риска для здоровья, морального и финансового риска.

Ключевые слова: принятие решения, ситуации риска, выбор в ситуации риска, условия «выигрыша — проигрыша».

Peculiarities of Decision Making in Different Risk Situations

O. V. Nepochelovich, Senior Lecturer

The article represents the results of an experimental study of decision making process in different risk situations: social risks, health risks, recreational risks, financial risks and moral risks. We discovered a multitude of different factors that affected the choice in the above risk situations, the influence of the special «win — loss» condition is visible in decision making process. The leading and most important factors of acceptance or denial to take risks are consequences, personal traits, emotions, control and peculiarities of a risk situation. Nevertheless, despite all conditions health risk is shown as the most popular and accepted by people. People are more cautious about financial risks. The «loss» condition (negative framing) makes people to resist to social and recreational risks. Positive framing influences people's decision making in the case of health risks, moral and financial risks.

Keywords: decision making, risk situations, choice, «win — loss» condition.

Ежедневно мы принимаем множество решений, последствия которых нам неизвестны, т. е. сталкиваемся с ситуациями риска. Привлекательность риска во многом зависит от особенностей ситуации, в которой мы оказываемся, и возможных последствий. Так, Э. Вебер, А. Блэис и Н. Бец выделяют социальные, рекреационные, моральные, финансовые риски, а также риски для здоровья. Многие исследования риска посвящены изучению результатов выбора стратегии поведения в неопределенных ситуациях, в то время как самому процессу выбора уделяется недостаточно внимания [1].

Экспериментальные исследования Д. Канемана и А. Тверски доказали, что люди принимают решения, опираясь на условия ситуации, которые создают «фрейминг-эффект». Ученые объясняли существование «фрейминг-эффекта» с помощью проспективной теории, согласно которой люди кодируют возможный результат в терминах приобретения и потерь. Так, в их известном эксперименте «азиатская эпидемия» испытуемым предлагались две одинаковые ситуации, представленные разными спосо-

бами. В задаче, связанной с выбором «жизнь — смерть», описывается ситуация, когда гипотетическая группа в 600 человек заражена смертельной болезнью. Испытуемых просят выбрать один из двух возможных планов лечения в соответствии с результатами, вытекающими из этих планов. Первый план ведет к детерминированному результату — к гарантированному выживанию $\frac{1}{3}$ пациентов. Второй план — к вероятностному результату: к $\frac{1}{3}$ возможности, что вся группа пациентов выживет, и $\frac{2}{3}$ возможности, что никто не выживет. Содержание задачи формулируется двумя способами: позитивно, в терминах жизни (так называемый позитивный фрейминг), и негативно, в терминах смерти (негативный фрейминг). Оказалось, если речь идет о приобретении, то они предпочитают детерминированный план действий и не настроены рисковать, если же речь идет о потерях, то выбирают вероятностный план, т. е. связанный с риском [2]. Однако если последствия риска касаются непосредственно человека, находящегося в ситуации выбора, то «фрейминг-эффект» может иметь другое действие.

* Старший преподаватель кафедры психологии ФФСН БГУ.

Наше исследование было направлено на то, чтобы определить, каким образом заданные условия ситуации влияют на выбор индивида, а также изучить факторы принятия риска или отказа от него в определенных ситуациях. Для изучения поведения в разных ситуациях риска нами был выбран лабораторный эксперимент. В нем приняло участие 60 человек в возрасте от 19 до 65 лет (15 мужчин и 45 женщин). Среди испытуемых были студенты заочного отделения БГЭУ, работники организации ОАО «Белнефтехим» г. Минска (инженеры), работники ОАО «Белшина» г. Бобруйска (экономисты, начальники, рабочие). Все респонденты были разделены на три группы случайным образом. Эксперимент проходил в отдельной комнате в условиях тишины наедине с экспериментатором и занимал в среднем 20—30 минут. Испытуемому предлагался лист с пятью разными ситуациями риска. Затем следовала инструкция: «Прочитайте внимательно каждую ситуацию. В каждой ситуации сформулирован вопрос, на который вам нужно ответить. Представьте, что вы оказались в каждой из описанных ситуаций. Как вы поступите? Рассуждайте, пожалуйста, вслух. Я буду задавать вам уточняющие вопросы и, если вы не возражаете, запишу нашу беседу на диктофон». Все испытуемые дали согласие на ведение аудиозаписи. В процессе эксперимента наши испытуемые формировали мысленную модель поведения в стимульных ситуациях и давали описание возможным стратегиям поведения.

Нами проводился тщательный анализ интервью каждого респондента по пяти представленным ему ситуациям. Поскольку каждая ситуация

требовала определенного ответа от испытуемых — да или нет, т. е. принятие риска либо отказ от него, мы получили небольшое количество данных по каждой ситуации, что позволило нам провести открытое кодирование высказываний всех испытуемых. В процессе открытого кодирования мы использовали техники по редукции материала, предложенные Ф. Мэйрингом:

- перефразирование (были удалены многочисленные повторения одних и тех же фраз, сокращены высказывания до главной идеи);
- абстрагирование, генерализация ответов;
- редукция материала (удаление фраз с одинаковым значением);
- объединение (объединение кодов с общими идеями для создания категорий) [3].

Каждой группе предъявлялись пять ситуаций, описывающих социальный риск, риск для здоровья, рекреационный риск, финансовый риск и моральный риск. Различия между группами заключались в том, как описывалась конкретная ситуация. Первой группе предъявлялись пять ситуаций риска, не предполагающие возможных потерь или приобретений в случае выбора или отказа от риска (ситуации с «нейтральными» условиями). Второй группе испытуемых предъявлялись ситуации риска, в которых заданные условия описывали возможные потери от принятия риска (ситуации «проигрыша» — негативный фрейминг). В ситуациях для третьей группы условия были сформулированы в терминах «приобретения» («выигрыша») от выбора риска (позитивный фрейминг). Основные результаты принятия решения в трех группах приведены в табл. 1.

Таблица 1. Количество респондентов, выбравших рискованное поведение

Тип описания \ Вид риска	Нейтральное описание	С акцентом на проигрыше	С акцентом на выигрыше
Социальный риск	15	10	15
Риск для здоровья	16	15	17
Рекреационный риск	7	5	4
Финансовый риск	5	5	9
Моральный риск	10	10	11

Далее мы приводим пример описания ситуации социального риска для трех групп:

«Вы работаете в частной организации под руководством N. Недавно N. отдал распоряжение, которое вы посчитали не совсем удачным. Другие сотрудники делают вид, что не замечают этого.

Н) Вы скажете ли вы замечание своему начальнику?»

П) Вы скажете ли вы замечание своему начальнику, зная, что N. злопамятный человек, который может лишить вас хорошей премии или уволить с работы?

В) Вы скажете ли вы замечание своему начальнику, которое продемонстрирует вашу компетентность в данном вопросе и вызовет уважение у всех?

*Н — ситуация для первой группы с нейтральными условиями, П — ситуация для второй группы с условиями «проигрыша», В — ситуация для третьей группы «выигрыш».

А) Да.

Б) Нет».

Социальный риск в группе с общими условиями задачи оказался довольно распространенным. На процесс принятия решения в пользу риска оказывали влияние различные факторы: *нонконформизм* — желание «выделиться» («не буду такой, как все»); *представления о себе* («я — прямолинейный человек»); *негативные последствия решения* — «это важно для коллектива». Однако во второй группе, условия которой предполагали «проигрыш» вследствие принятия риска, количество респондентов, готовых пойти на риск, оказалось меньше. Большинство испытуемых обосновывали свой отказ от риска возможными негативными последствиями — «зачем мне проблемы», «надо думать, что говоришь и как это отразится на будущем», тем самым выражая обеспокоенность возможными негативными последствиями своих действий. Значительную роль в отказе от риска также сыграл статус начальника — «начальник более ответственный», и соответствующие представления о себе — «я всего лишь исполнитель». Однако, чтобы принять решение в ситуации проигрыша, некоторые респонденты принимали в учет возможные условия: «зависит от работы — любимая или нет», «если это распоряжение касается меня».

Таким образом, чтобы решиться на риск в ситуации «проигрыша», некоторым респондентам необходимо быть лично заинтересованными в исходе. В то время как другие руководствуются личными принципами и определенными качествами характера («я — борец за справедливость», «я — прямолинейный»), чтобы пойти на риск. В третьей группе (с условиями возможного выигрыша от риска) социальный риск также оказывается достаточно популярным (70 % респондентов). На решение принять риск в большей степени оказали влияние последствия. Однако не столько возможность продемонстрировать свою компетентность и укрепить авторитет имеет значение для людей, сколько возможность наступления негативных последствий для всего коллектива вследствие неудачного распоряжения начальства — «может повредить общему делу», «не скажу — пострадают все». Альтруистичное поведение как основная причина социального риска описывает поведение 25 % респондентов в данной группе. Определенные личные качества (представления о себе) объясняют выбор 35 % респондентов, которые выражают как желание выделиться (демонстративность) в случае принятия риска, так и «нерешительность» и «отсутствие лидерских качеств» в случае отказа от социального риска. Для всех рискующих испытуемых трех групп оказалось важным то, как они будут реа-

лизировать социальный риск. Все безоговорочно выбирают тактичный стиль разрешения конфликта наедине с начальником.

На процесс принятия решения относительно социального риска наибольшее влияние имеют следующие *факторы*: последствия принятого решения, личные качества и убеждения испытуемых, конформизм / нонконформизм, статус начальника и степень заинтересованности в сложившейся ситуации.

Более того, ситуация риска с условиями, описанными в терминах потерь (негативный фрейминг — возможное увольнение или лишение премии), скорее спровоцирует отказ от риска, нежели ситуация, в которой не заданы определенные условия (отсутствует позитивный и негативный фрейминг). Позитивный фрейминг (демонстрация компетентности) влияет на принятие решения в пользу выбора социального риска.

Риск для здоровья оказался самым актуальным и распространенным во всех трех группах — его принимают от 75 до 85 % всех респондентов в зависимости от представленных нами условий. Такая популярность может объясняться переоценкой ситуации и, как следствие, неоправданным пессимизмом относительно последствий отказа от риска. Для большинства респондентов принятие незнакомого лекарственного препарата в незнакомой стране представляет меньший риск для здоровья, нежели отказ от приема незнакомого препарата, который, по их мнению, может спасти их от серьезных проблем со здоровьем, — «не умирать же в другой стране».

Мнение фармацевта и вера в его профессионализм были определены нами как лидирующий фактор принятия решения в пользу риска — «я верю врачам и аптекарям», «фармацевты — люди образованные и выполняют должностные инструкции». Для большинства респондентов *авторитета аптекаря* достаточно, чтобы реализовать риск для здоровья. Еще одним фактором принятия решения является *наличие медицинских знаний* у испытуемых. Интервьюируемые обосновывали намерение принять незнакомый препарат тем, что они все равно «ничего не понимают в медицине».

В группе «проигрыш» категория *«последствия»* была неоднократно затронута испытуемыми в процессе принятия решений в ситуации риска для здоровья, но каждый раз подчеркивалась незначительность «побочных эффектов»: самым распространенным объяснением принятия риска стало — «везде есть побочные эффекты».

Таким образом, были определены следующие *факторы принятия решения в пользу риска*: доверие к профессионализму и мнению фармацевта, отсут-

ствие медицинских знаний и возможные негативные последствия отказа от риска. *Факторы отказа от риска в области здоровья* — негативный опыт или проблемы со здоровьем, принципиальная позиция (самолечение, недоверие к лекарствам).

Позитивный фрейминг в ситуации риска для здоровья (аргументация авторитетного аптекаря относительно эффективности неизвестного препарата) способствовал решению индивидов пойти на риск.

Ситуация рекреационного риска. В первой группе респондентов, готовых отправиться на отдых в страну с нестабильной политической обстановкой, оказалось больше, нежели в двух других группах, — 35 %. В принятии решений некоторых респондентов мы отметили неуверенность и колебания, которые были вызваны фактором интенсивности — *масштабом волнений*, о котором в задаче ничего не пояснялось. Для этих испытуемых незначительные волнения и забастовки не являются преградой для долгожданного отдыха, но если бы эти забастовки представляли собой массовые беспорядки, то рискующих представителей данной группы могло быть еще меньше. Это умозаключение подтвердилось после проведения интервью со второй группой испытуемых («проигрыш»), у которых условия ситуации предполагали, что массовые беспорядки в стране их предполагаемого отпуска уже привели к военным действиям. Респонденты данной группы убедительно отказывались ехать в беспокойную страну и рисковать своим здоровьем и даже жизнью. Люди объясняют это своими личными *убеждениями и эмоциональными переживаниями*, которые демонстрируют приоритет жизни и здоровья в их системе ценностей. Среди эмоциональных маркеров рекреационного риска стоит отметить *страх* — «боюсь этих вещей», «мне страшно», *волнения и тревогу* — «волнения не для меня». Один человек в качестве причины отказа от риска указал «неэтичность» приглашающей стороны (страны), которая, по его мнению, должна решить свои политические проблемы, а потом демонстрировать гостеприимство и возобновлять туризм. Некоторые испытуемые в процессе принятия решения относительно рекреационного риска склонны учитывать определенные условия поездки как индикаторы принятия решения в пользу риска: они будут «аккуратными» и «выполнять все правила безопасности», чтобы минимизировать риск для жизни и здоровья в процессе отдыха.

Оплаченный компанией отдых как «особое» условие, при котором риск приводит к «выигрышу» (третья группа испытуемых), не оказало значительного влияния на принятие решения в пользу риска.

Наличие семьи является важным индикатором, понижающим вероятность принятия рискованного решения в отношении рекреационного риска.

По результатам анализа ситуации рекреационного риска нами были выделены следующие *факторы отказа от риска* — негативные последствия для здоровья, личные убеждения, эмоциональные переживания относительно ситуации, масштаб волнений, наличие семьи.

Факторы принятия риска могут быть отмечены как следующие: целеустремленность, игнорирование негативных последствий, контроль определенных условий (соблюдение правил безопасности).

Таким образом, негативный фрейминг в ситуации рекреационного риска способствует формированию намерений отказаться от риска. Позитивный фрейминг не оказал влияния на принятие решения в пользу риска, поскольку рекреационный риск расценивался многими людьми как прямая угроза жизни.

К *финансовым рискам* наблюдалось наиболее осторожное отношение — рисковать финансовыми средствами готовы не более 25 % респондентов.

В отношении принятия либо отказа от финансового риска самые распространенные объяснения респондентов были отнесены к категории *представлений о себе*: те, кто собирался рискнуть в интеллектуальной игре, позиционировали себя как «азартного человека», хотя большинство представляет себя как «неазартных, осторожных людей». Во второй группе, поскольку в данной ситуации негативный исход принятия риска был сформулирован как потеря возможности оплаты кредита, долга, для некоторых респондентов категория «*последствия*» оказала влияние на решение. Наличие кредита и долга заставляет респондентов задуматься и отказаться от риска. Однако один человек, выражая недовольство своим долгом, все же принимает риск как возможный. Следовательно, условия «проигрыша» влияют на принятие решения в ситуации финансового риска. Некоторые участники нашего эксперимента для оправдания своего отказа / принятия риска использовали пословицы, выражающие народную мудрость — «сидица в руках лучше, чем журавль в небе», «кто не рискует, тот не пьет шампанского», или для оправдания своего риска — «деньги как пришли, так и ушли». *Сумма выигранных денег* также имеет значение для людей — для одних «хорошая сумма» должна быть не менее 1000 \$, для других необходимо иметь на руках сумму, эквивалентную стоимости квартиры, чтобы отказаться от ответа на последний вопрос в интеллектуальной игре.

В группе с «выигрышными» условиями людей, готовых пойти на риск, было больше, нежели в группе с общими условиями и в группе с условиями «проигрыша», несмотря на то что возможная известность и слава первого финалиста, по словам большинства обративших внимание на это условие респондентов, «не манит», «скоро теряется» и «не интересует». Тем не менее можно сделать вывод о влиянии позитивного фрейминга на предпочтение индивидами принятия финансового риска. Однако не только условия, описанные в терминах приобретения, детерминируют выбор испытуемых. Основной причиной рискованного поведения для 40 % респондентов является обесценивание денег, полученных в интеллектуальной игре, — *характер денег*. В данном случае люди не считают, что они «заработали» деньги, которые выиграли с помощью своего интеллекта: «я эти деньги не заработала», «эти деньги — не заработанные», например. Следовательно, в представлении некоторых испытуемых интеллект, накопленные знания в разных областях — не являются достаточным инструментом для получения доходов. Это может быть подтверждением присутствия определенных социальных стереотипов в сознании людей, касающихся способов зарабатывания денег. Условие «выигрыша» в сочетании с *неуверенностью* в своих силах привело к принятию решения в пользу отказа от риска. Если люди не уверены в своих силах, знаниях — «нет уверенности в себе», — они склонны отказаться от риска даже при отсутствии негативных последствий. Такими испытуемыми известность как выигрыш от риска расценивается как проигрыш и фактор, способствующий отказу от риска в большей степени, нежели его принятию. Принятие решения можно описать следующим образом: Неуверенность в себе — Проигрыш в будущем (в представлении) — Известность как первый проигравший финалист — Отказ от риска.

Итак, на принятие решения *отказаться от финансового риска* могут оказывать влияние следующие факторы: неуверенность в себе, отсутствие азарта, негативные последствия, сумма выигранных денег, социальные убеждения (народная мудрость).

Принятие риска может быть обусловлено характером выигранных денег, жизненными ценностями («деньги не на первом месте»).

Моральный риск — риск, на который готовы пойти 45—50 % испытуемых, несмотря на заданные условия ситуации.

Для половины испытуемых, идущих на риск, весомым аргументом в принятии решения является *недооценка возможных последствий* — «никто не заметит чужую работу», «преподаватели не вычис-

лят» (в интервью неоднократно подчеркивается непрофессионализм и невнимательность преподавателей). В ситуации «проигрыша» некоторые респонденты пытались оценить вероятность наступления *негативных последствий*, представленных нами как угроза разоблачения и отчисления. Все испытуемые могут быть разделены на две подгруппы — демонстрирующие низкие оценки риска разоблачения и те, на которых произвело впечатление заявленное условие «проигрыша» в случае риска. Более того, встречаются как самоуверенные ответы с математической оценкой риска — «преподаватель не разоблачит в 80 % случаев», так и обоснованный отказ от риска: «разоблачение здесь подчеркнуто — нет». Позитивный фрейминг оказывает влияние на предпочтение риска. В группе «выигрыша» привлекательные последствия риска, обещающие значительную экономию времени для других важных дел, оказались главным аргументом для некоторых испытуемых, готовых пойти на моральный риск, — «если это экономит целую неделю, то однозначно закажу работу». Респонденты, отказавшиеся от предоставления чужой работы в качестве своей, руководствовались *личными принципами и социальными убеждениями*, согласно которым написать работу самому — «вопрос самоуважения» или более того — «советского воспитания». Особо настойчиво в своих высказываниях респонденты заявляли о своей самостоятельности — «всегда делаю сама / сам». Более того, несмотря на то что ни в одной ситуации не звучало слово «обман», несколько человек мотивировали свой отказ от риска наличием чувства стыда за возможность «обмана» кого-то. Тем самым моральный риск для них оказался неприемлемым по своей природе.

Среди факторов, влияющих на *принятие решения в пользу риска*, наибольшее влияние оказывает оценка последствий (вероятность наступления и их ценность). Тогда как личные качества и принципы в большей степени выступают *детерминантой отказа от риска*. Среди личностных характеристик стоит отметить самоуважение, уровень притязаний, честолобие.

Все исследуемые нами виды риска принимаются людьми в разной степени. В то время как некоторые люди категорически отказываются от финансовых рисков в игровой ситуации, они же без особых сомнений готовы пойти на моральный риск, представив работу, выполненную кем-то другим, за «свою». Третьи с удовольствием будут отстаивать свое мнение в конфликте с начальством, когда четвертые предпочтут остаться дома и не поехать отдыхать из-за нестабильности в другой стране. И большая часть рискнет принимать

незнакомые лекарства в незнакомой стране без особых раздумий. Однако каждый будет руководствоваться своими, определенными причинами: от наличия семьи до масштаба последствий. Тем не менее фрейминг — условия задачи, описанные в терминах «проигрыша — выигрыша» для двух групп, — также оказывает влияние на принятие либо отказ от риска. Негативный фрейминг оказался «эффективным» в ситуациях социального и рекреационного риска. Возможный «проигрыш» вследствие реализации социального и рекреационного риска способен заставить людей отказаться от рискованного поведения в этих сферах. В то же время условия, описывающие возможные положительные последствия («позитивный фрейминг») риска, способствуют формированию намерений реализации рискованного поведения в сфе-

рах здоровья, финансов и морали. Например, возможность сэкономить много времени для других более важных дел позволяет некоторым людям перешагнуть через свою совесть и решиться пойти на обман.

Список цитированных источников

1. *Weber, E. A.* Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors / E. Weber, A. Blais, N. Betz // *J. of Behavioral Decision Making*. — 2002. — Vol. 15 — P. 263—290.
2. *Канеман, Д.* Принятие решений в неопределенности: правила и предубеждения / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски. — Харьков, 2005.
3. *Mayring, Ph.* Qualitative Content. *Forum Qualitative Sozialforschung* / Ph. Mayring // *Forum: Qualitative Social Research*. — 2000. — Vol. 1, № 2. — P. 22—36.

Дата поступления в редакцию: 28.09.2015 г.